



CASO DE ÉXITO: BIGBOX

Descubre cómo esta empresa utilizó Automations en la planificación de su Estrategia y logró incrementar sus resultados.



Índice de contenidos

Página 3	_____	Acerca de la marca
Página 4	_____	Bigbox en números
Página 5	_____	El vínculo con Doppler
Página 6	_____	¿Por qué Bigbox es un Caso de Éxito?
Página 7	_____	Ventajas de utilizar Doppler
Página 8	_____	Bigbox Recomienda
Página 9	_____	Resultados



Acerca de la marca:

Bigbox es una empresa de regalos de experiencias. Entre las categorías que se pueden elegir para obsequiar están: gastronomía, bienestar, estadías, entretenimiento y aventura. Bigbox cuenta con más de 12 años en el mercado y más de 2.500 clientes corporativos en todo el mundo.

¿Te gustaría saber cómo **Bigbox** logró incrementar la Tasa de Apertura de sus Campañas? ¡Veámoslo!



BIGBOX en números

- ✓ +12 años en el mercado
- ✓ +2500 clientes corporativos en todo el mundo
- ✓ +500k de experiencias regaladas en 2021
- ✓ +4500 prestadores exclusivos.

El vínculo con Doppler

Bigbox comenzó a utilizar **Doppler** en 2021, cuando desde el equipo decidieron llegar con sus comunicaciones a sus 3 canales principales: Business to Business, Business to Customer & Business to Partner.

Para ponerse en contacto con sus clientes destacan 3 puntos fuertes de su Estrategia de Marketing:

- ✓ Enviar comunicaciones a toda su Base;
- ✓ Hacer foco en la segmentación de sus Bases y
- ✓ Reenviar a No Opens.



¿Por qué Bigbox es un Caso de Éxito?

Además de la trayectoria, experiencia y reconocimiento de esta importante marca, destacamos a Bigbox como un Caso de Éxito por:

- ✓ Excelente comunicación a sus Contactos;
- ✓ Buena Segmentación de Bases y la utilización de reenvío a No Opens;
- ✓ Correcta utilización de redirección a landings específicas en base al Comportamiento en E-mails Previos.
- ✓ Incremento en la Tasa de Apertura de Campañas de fechas estacionales.

Ventajas de utilizar Doppler

Al trazar su Estrategia de Marketing el equipo de **Bigbox** destaca los siguientes puntos que le parecieron importantes al utilizar **Doppler** como principal herramienta de comunicación:



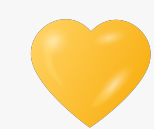
Planificar y programar **Campañas en fechas especiales**;



Organizar la **Segmentación de Bases en sus listas**.



Clasificar Contactos a partir de la interacción con la marca;



Mantener limpias sus listas de Contactos para llegar al público interesado y obtener buenas métricas de envíos;



Contar con el apoyo del **Centro de Soporte y Atención al cliente** en la resolución de situaciones problemáticas, dudas o inconvenientes.



Bigbox Recomienda

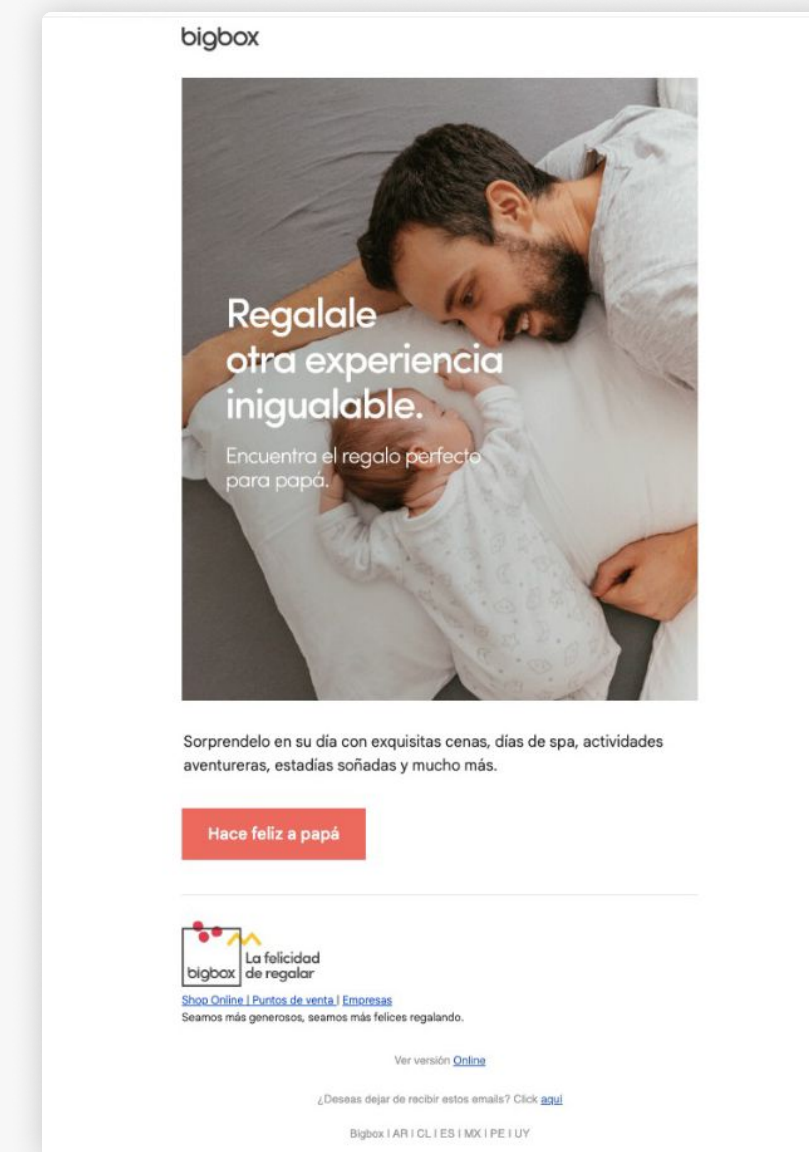
Juliana Souza, Gerente de Comunicación de Bigbox, destaca 2 Funcionalidades que para su equipo de trabajo fueron claves en el proceso de Estrategia de Marketing y Comunicación de la marca:

“La mantención de **Bases de Datos** limpias que ayudó para el óptimo Envío de sus Campañas y la mejora de sus métricas.”

“La posibilidad de automatizar el Envío a la **Segmentación** No Opens de una Campaña de una manera ágil y rápida.”

Resultados

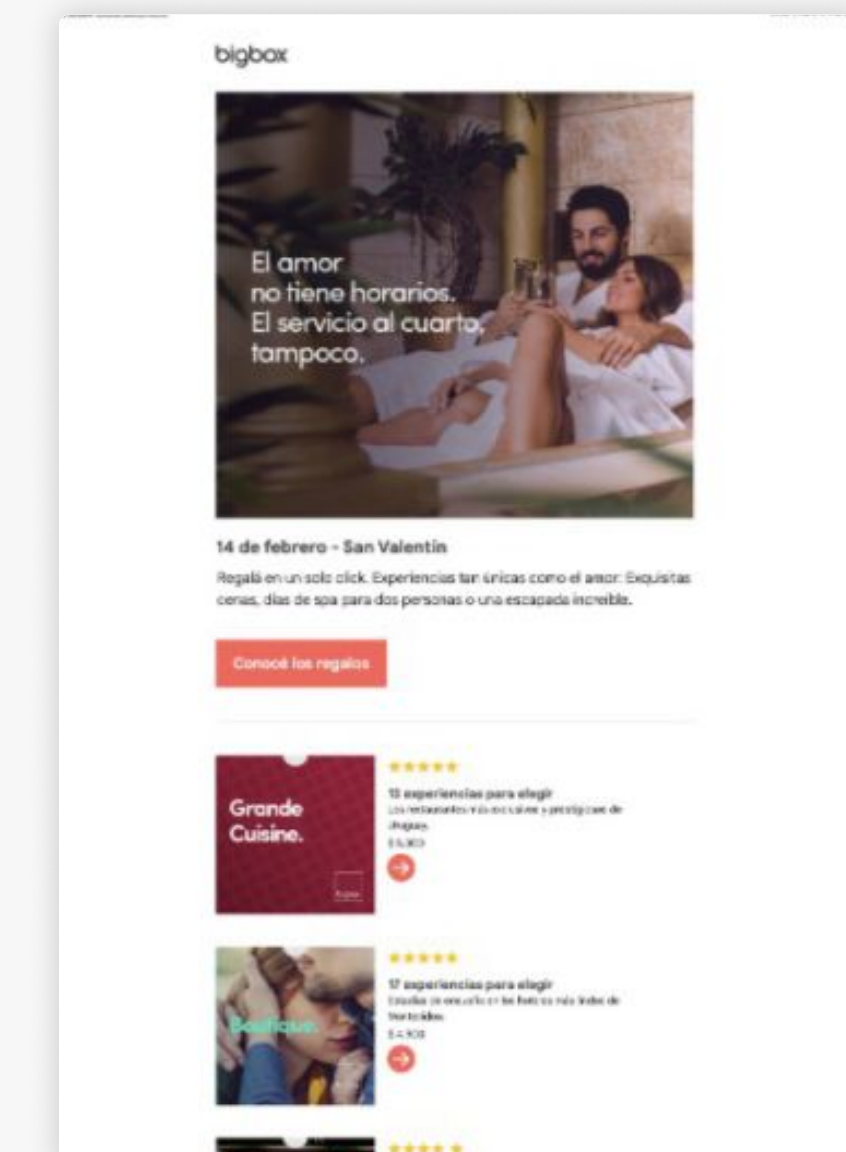
Veamos 2 ejemplos de Campañas con buenos resultados 😊



Día del Padre de Uruguay

Envío Programados

Aperturas: 33,4% y Clicks: 1,5%



Campaña San Valentín

Envío Programados

Aperturas: 37,9% y Clicks: 2,2%

Obtuvieron muy buenos resultados, en comparación a la Tasa de Apertura de la industria de servicios que es de un 16% de acuerdo al **Benchmark de Email Marketing.** 🙌

¿Quieres formar parte del próximo Caso de Éxito?

Contáctanos a info@fromdoppler.com y participa de este proyecto.

Crea, envía, mide y optimiza tu Estrategia de Email, Automation & Data Marketing con Doppler **¡Crea tu cuenta gratuita!**

